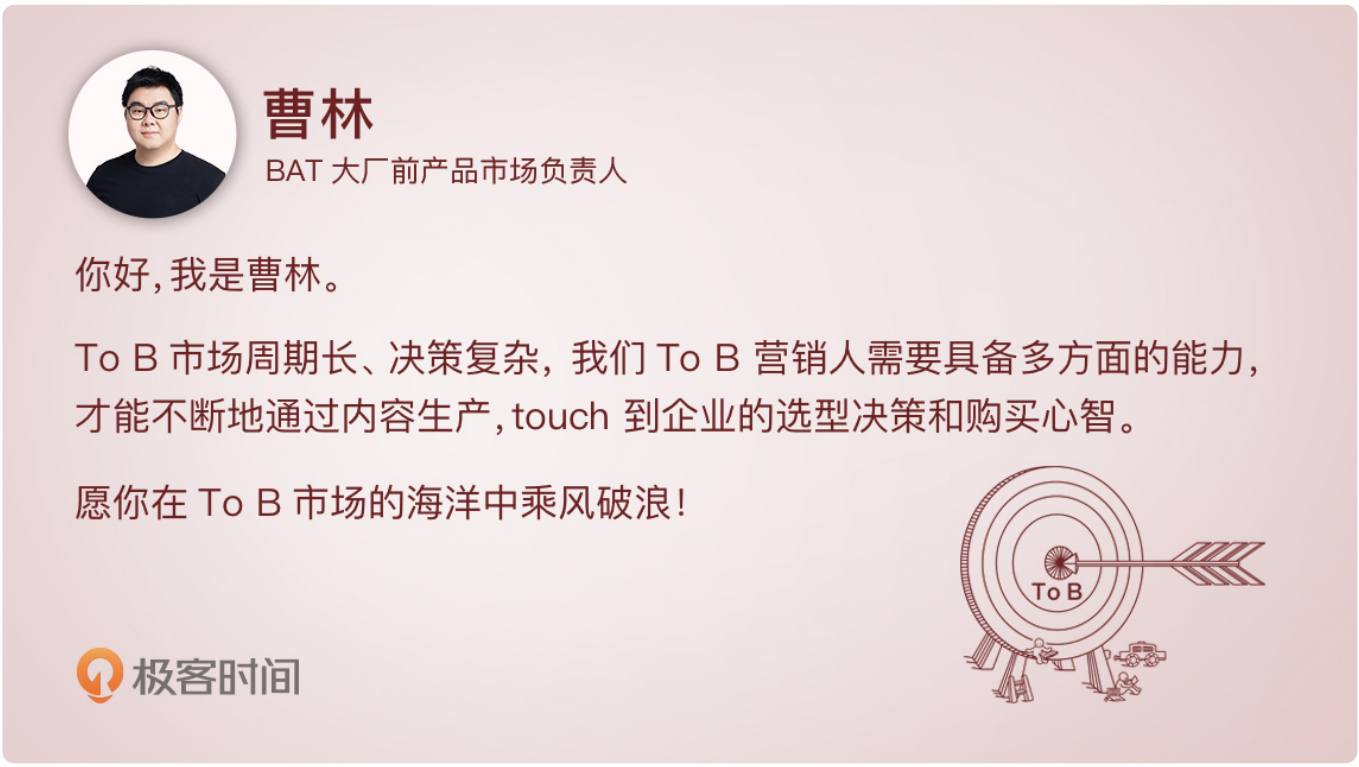
结束语 | 一个To B的市场人应该具备怎样的特质？

2020-09-28 曹林

To B市场品牌实战课 进入课程 >



讲述：曹林
时长 05:27 大小 5.01M

你好，我是曹林。

在之前的课程正文里，我们一直在谈做 To B 市场的方法论。但是，在这个世界上，任何的事情都是因“人”成事的。找到合适的人，做合适的事情，是任何一个行业不变的公理。

今天，“数字化”正在全速重构我们所熟知的世界，并成为中国经济增长的新动能。我们的日常生活、商业活动都成为了数字世界的一部分。

这就是今天 To B 的人在经历的日常。

那么，一个合适的 To B 的市场人应该是什么样子的呢？一千个人心里有一千个哈姆雷特，所以，我也没有固定的答案。

但是在今天这篇结束语里，我想跟你谈谈我理想中的你，应该是什么样子。

如果有一天，我遇见你，我希望你能保有一颗好奇心，像初生的婴儿眺望第一眼世界，一切都充满了光芒。

在 To B 的世界里，未来是被不断重构和想象的。在这种想象之中，你能够通过你的好奇，串起数字化变革的真正要义吗？你能否想到，这个时代里奔跑的每一辆车，未来都可能会成为一个边缘计算的终端？你能否想到，今天我们通过数字化的流程再造，帮助 100 年的老企业焕发新机？

而这一切，你和谁一起来实践？你的实践主体可能是企业，然而更有可能是和我们一样的千千万万因为数字化受益的普通人。

所以，理想中的你，应该是不拒绝好奇心、不谈边界，并希望这个世界因为“我”，有一些微小而不同的。

如果有一天，我遇见你，我希望你能够具备技术感，能够熟练地将市场和技术相结合。

今天我们参与的所有市场活动，都希望能够让心智的涟漪从技术圈到商业圈，不断荡漾开来，让更多的人知道，传奇本身，就是传奇的一部分。

我希望你在见过日月星辰，思考过人生的奥义后，又能回归到我们做这件事情的本质：创造更有价值和意义的未来。

你能够快速识别出云产品背后的能力，并坚定地期待云能带来数字的变革。你可以为云原生、容器的快速普及而激动不已。你也会为今天“芯片的制程短板能否依靠工程补足”的问题而担心。

在 To B 行业里，技术感，是今天你得以生存的基础能力。毕竟 To B 行业的核心信条，是帮助今天的企业完成降本提效。而这其中，一个技术的原住民，才是能够快速洞察市场与技术之间交点的人。

我还希望你了解企业的各个场景，并成为各个场景中的专家，企业的数字化转型顾问。因为数字化将带给我们更多、更无穷的想象。而那个创造数字化转型的主角，就是你本身。

你愿意通过市场的方式，通过媒介和客户探讨未来的数字化架构如何建设。你也知道从 CDN 到边缘计算，每一个行业里，我们应该充当、成为什么样的角色，才能够更加值得企业信赖。

一个 To B 的市场人，我希望你能够严谨地对待自己的每一个案例，讲出去的每一句话都不浮夸、有质量。毕竟，让产品技术更好地被人理解，是我们希望做的。但是我们对于毫无节操的夸大，应该坚决说“不”。

一个 To B 的市场人，我希望你能够有一个良好的审美，在 To B 的领域，“颜值”依然是生产力的一部分。

未来的十年，是整个数字经济转型的关键时期，数字化正在重塑企业的管理理念、组织能力、经营模式、运营模式。从“人机料法环”（人员、机器、原料、方法、环境）的信息化，到今天的数字化转型，社会效率在飞速提升。

我们今天所有的市场工作，都是在各个行业里进行数字化的破圈，在这个破圈的过程中，我们嵌入我们的产品，技术。

就像传统信息时代 PC 和 Windows 的组合一样，现在的企业需要云这样的新型计算结构，让企业可以面向大数据、面向智能、面向 IoT、面向移动化，开发管理组织和业务的所有应用。

曹林

BAT 大厂前产品市场负责人

不知道在学习过程中，你有哪些体会和评价？
这里有一份专栏调查问卷，邀请你填写。

我们一起继续成长！

去提交

疫情至今没有停滞的迹象，全球还在不断有新的病例出现，学会与疫情共存，可能是未来很长一段时间的主题。不过不用担心，人类史几乎就是一部和病毒细菌斗争的历史，但每一次斗争，都会无一例外地会改变人们和世界相处的商业方式。

正如我们看到的，在这次疫情里，几乎所有的企业都建立了数字化的触点，从企业的人、财、物、事、法都将互联网化，这是 To B 行业的机会，而你，正身处其中。

我希望你能很好地抓住这次机遇，在这一次无数企业互联网化的大潮中“乘风破浪”！

提建议

© 版权归极客邦科技所有，未经许可不得传播售卖。 页面已增加防盗追踪，如有侵权极客邦将依法追究其法律责任。

上一篇 To B会客厅｜如何通过整体营销迎接后疫情时代的市场挑战?

精选留言 (1)

写留言

郑曼
2020-10-07

课程结束很久才来回复，有些不好意思。通过这期课程的讲解，了解了自己日常工作中缺失的和需要加强的地方，也有了一些方向感。所以很感谢分享的老师。谢谢！

2